

Daftar Isi

1. Topik Khusus
2. Berita Proyek
3. Kabar Dari Daerah
4. Suara

Momen Bulan Ini



Diskusi Bersama Kepala Diskoperindag Kab. Samosir yang Baru

TOPIK KHUSUS ~ Pelatihan di Jepang Tentang Kebijakan dan Program Dukungan Bagi Industri Lokal

Cuaca dingin yang menggigit tidak mengurangi antusiasme para counterparts Proyek guna mengikuti pelatihan tentang kebijakan dan program dukungan bagi industri lokal selama dua minggu di Jepang pada bulan Januari 2014. Pada pelatihan (studi banding) yang diselenggarakan oleh JICA ini, para peserta yang terdiri atas 14 orang counterparts dari Unit Implementasi Proyek (PIU) dan kelompok kerja daerah (POKJA) di tiap pemerintah daerah sasaran dipimpin oleh Bapak Busharmaidi selaku Sekretaris DITJEN IKM KEMENPERIN. Para peserta mengunjungi Provinsi Ehime guna mempelajari kasus khas terkait kebijakan dan program dukungan bagi industri lokal yang difasilitasi oleh pemerintah daerah dan SME Support – JAPAN ditingkat pusat (Tokyo), terutama terkait program dan peranan mereka dalam pengembangan industri lokal. Ehime sendiri terkenal karena industri terkait pembuatan kapal, tekstil, dan juga industri yang memanfaatkan beragam hasil pertanian/perikanan/hutan.

Jadwal Kegiatan tempat yang dikunjungi)

Hari ke-1	Kantor Pusat JICA (kunjungan kehormatan)	Tokyo
Hari ke-2	Pemerintah Provinsi Ehime, Dep. Ekonomi & Ketenaga Kerjaan, seksi yang terkait pengembangan industri lokal	Ehime
Hari ke-3	Yayasan Pengembangan Industri Lokal Ehime, Pusat R&D Industri Ehime, Ehime University	
Hari ke-4	Pusat Pengembangan Industri Lokal Imabari, Asosiasi Industri Handuk Imabari, Asosiasi Industri Terkait Pembuatan Kapal	
Hari ke-5	Pusat Perdagangan Produk Pertanian (<i>Fresh Park KaRaRi</i>), Museum Kerajinan Tekstil (<i>Iyo Kasuri Museum</i>)	
Hari ke-6	Libur	Tokyo
Hari ke-7	Organisasi untuk IKM dan Inovasi Regional (Dukungan IKM) Jepang (SMRJ)	
Hari ke-8	Kuliah tentang <i>branding</i> produk/wilayah	
Hari ke-9	Antenna-shop Ehime (toko bagi produk khas daerah)	
Hari ke-10	Kantor Pusat JICA (melapor), Kedutaan Besar Republik Indonesia (Atase Industri)	

Diantara program dukungan yang tersedia bagi sektor IKM Jepang, studi banding ini berfokus pada dukungan berupa skema subsidi (bagi pembuatan usaha baru, pengembangan produk, perluasan saluran pemasaran/penjualan), inkubasi, R&D, jasa konsultasi/advisory, dan *branding* produk. Dari banyak hal yang dipelajari dalam studi ini, para peserta mengamati beberapa poin utama berikut ini:

Pihak Ketiga Selaku Pelaksana: Pemerintah daerah di Jepang berkonsentrasi pada merencanakan, merancang, memonitor/mengevaluasi kebijakan atau program dukungan bagi industri lokal, serta menunjuk pihak ketiga (biasanya institusi yang dibiayai pemerintah) guna mengoperasikan program/skema dukungan tersebut. Juga memastikan mobilitas staf, fleksibilitas penggunaan anggaran, dan jaringan kerjasama berjalan dengan baik.

Skema Dana Subsidi: Hal ini sangat umum di Jepang dan dinilai sebagai perangkat yang fleksibel guna menjawab beragam kebutuhan spesifik dari industri lokal di Indonesia. Dana (subsidi) disediakan berdasarkan proposal (terkait rencana usaha bagi pengembangan produk/pasar) dari industri lokal, yang mencakup sekitar 50% dari estimasi total dalam proposal serta beragam biaya seperti biaya perjalanan untuk pameran, bahan baku untuk prototype, dan sebagainya.

Inkubasi: Fasilitas dukungan kewirausahaan juga umum di Jepang dan difasilitasi oleh "navigator bisnis" yang berpengalaman (selaku koordinator). Penyewa (*pre-business*) dapat memperoleh banyak masukan dari ahli keuangan/institusi teknis melalui navigasi dari koordinator yang bertugas di fasilitas incubator.

Branding: Hal ini tidak mudah dicapai. Kuncinya adalah mengidentifikasi keunikan/*specialty*, berbagi kesadaran yang sama, standar produk yang baku diantara industry dengan menggunakan *brand director* yang baik dari pihak eksternal. Peran pemerintah amat terbatas tapi dapat membimbing industri lokal pada tahap awal, memperkenalkan praktek yang baik/pendukung eksternal, dan membiayai kegiatan kehumasan/media.

Para peserta telah mendapatkan ide-ide/petunjuk yang dapat direfleksikan/diperkenalkan dalam program/skema dukungan di organisasi mereka, baik yang baru maupun yang merupakan perbaikan. Hal ini terbukti dalam presentasi mereka di Kantor Pusat JICA, dimana peserta mengusulkan tiga tindakan utama yang akan ditelaah lebih lanjut sekembalinya ke Indonesia, yaitu: Skema dana subsidi, program inkubasi, dan inisiatif *branding* bagi produk lokal. Tim Ahli JICA siap untuk mendukung mereka dalam menelaah dan melembagakan usulan tersebut selama masa pelaksanaan Proyek.

Akhirnya, kami hendak menyatakan kekaguman dan terimakasih kepada para peserta, atas daya tahan mereka yang luar biasa terhadap cuaca dingin serta jadwal yang amat ketat, dan juga kepada seluruh teman yang telah menerima kunjungan ini dengan baik, khususnya Pemerintah Provinsi Ehime.



Belajar di Pemerintah Provinsi Ehime



Tur ke Pabrik Komponen Kapal



Peserta Pelatihan bersama Mahasiswa Indonesia di Ehime

Proyek Pengembangan IKM melalui Peningkatan Penyediaan Layanan

Kantor Pusat
Direktorat Jenderal IKM
Lt. 14, Kementerian Perindustrian
Jl. Gatot Subroto Kav. 52-53
Jakarta Selatan 12950
Telp / Fax
+62 21 5253782/ 5255509 ext 2265
Situs Web
<http://www.jica.go.jp/project/english/indonesia/012/index.html>

BERITA PROYEK ~ Survei Profil Penyedia Layanan



Salah satu kegiatan Proyek adalah mengidentifikasi penyedia layanan bagi pengembangan IKM yang tersedia di masing-masing wilayah. Hal ini dilakukan melalui survei yang disubkontraskan dan selesai pada Desember 2013. Survei ini mencakup dua tipe penyedia layanan, yaitu: (i) *Policy-Oriented* yang merupakan penyedia layanan yang memerlukan persiapan anggaran serta identifikasi sasaran layanan, dan (ii) *Demand Oriented* yang merupakan penyedia layanan berdasarkan permintaan dimana pengguna harus membayar biaya jasa. Termasuk dalam penyedia layanan *policy-oriented* adalah institusi pemerintah (kementerian, dinas perindustrian dan perdagangan, dinas koperasi, dinas ketenagakerjaan) serta institusi penyedia layanan publik lainnya. Sedangkan penyedia layanan *demand-oriented* mencakup sebagian institusi penyedia layanan publik dan lembaga BDS yang dikelompokkan dalam empat kategori, yaitu: (i) Manajemen/Akses Keuangan, (ii) Produksi (tes laboratorium, standardisasi/sertifikasi, HAKI, desain/kemasan, riset, inkubasi), (iii) Pemasaran/Promosi, dan (iv) Pengembangan SDM.

Survei ini mengkompilasi profil mereka dengan memaparkan pengenalan singkat, layanan yang tersedia, sasaran pengguna, prosedur untuk mengakses layanan, dan biaya atas layanan. Data profil dari survei ini kemudian dibukukan dalam suatu direktori yang terbagi atas tiap wilayah sasaran Proyek dan nantinya akan dibentuk menjadi suatu *data-base* dalam jaringan oleh Tim Direktori Penyedia Layanan PIU.

Wilayah I: Tenun Ulos Fashion di Samosir



Sejak akhir tahun lalu, produsen Ulos di Samosir telah mendiskusikan sasaran penjualan yang spesifik dan bagaimana menyalurkan produk kerajinan mereka yang berbahan Ulos. Pada awalnya para penenun diminta untuk membayangkan calon pembeli/pengguna yang mereka inginkan dengan memperhitungkan faktor komunitas lokal maupun turis yang mengunjungi Danau Toba. Selanjutnya para penenun difasilitasi untuk mempertimbangkan dimana kira-kira calon pembeli tadi biasa berkumpul. Meskipun demikian, karena para penenun ini kurang memiliki pengalaman terkait upaya pemasaran, maka dukungan fasilitasi diperlukan secara kontinu. Salah satunya melalui bimbingan berupa kunjungan dan wawancara kepada calon pembeli produk Ulos yang potensial, dimana para produsen Ulos ini diharapkan mampu menjembatani antara apa yang mereka bayangkan dengan fakta sesungguhnya. Sehingga pada akhirnya dapat menghasilkan produk Ulos yang lebih dapat diterima.



Para penenun tengah berdiskusi dengan konsultan lokal sebagai fasilitator

Wilayah II: Komponen Logam di Tegal



Pada bulan Oktober 2013, KospinJasa (salah satu lembaga keuangan non-bank lokal terbesar) bersama dengan Dinas Perindag Kabupaten Tegal, telah berhasil menyelenggarakan sebuah seminar. Pada seminar ini, KospinJasa menjelaskan beragam produk/jasa layanan keuangan yang mereka miliki serta mempersiapkan tempat konsultasi bagi para peserta yang berasal dari IKM-IKM komponen perkapalan. Berdasarkan survei yang telah dilakukan sebelumnya, kebanyakan IKM komponen perkapalan bergantung pada hutang guna bahan baku, berupa *scraps*, sebagai modal kerja mereka. Hanya beberapa dari yang disurvei telah meminjam dari bank. Kebanyakan dari mereka menyatakan bahwa mereka tidak mengakses pinjaman bank karena skema pembayaran kembali pinjaman tidak sesuai dengan arus kas mereka dan dianggap kurang fleksibel. Dalam hal ini KospinJasa, yang telah terkenal dengan dukungan jangka panjang mereka pada usaha mikro terutama batik, mengindikasikan kesediaan mereka guna menanggapi permasalahan terkait arus kas IKM-IKM. Seminar ini sendiri menghasilkan 15 konsultasi individual dari 30 IKM yang diundang dengan tiga pengajuan aplikasi keanggotaan (dua menyusul kemudian).



Sosialisasi produk/jasa layanan keuangan oleh KospinJasa

Wilayah III: Mebel Rotan di Sulawesi Tengah



Sebagai respon atas tantangan aksi bagi industri rotan, yaitu mengembangkan segmen pasar lokal modern di Kota Palu, dalam Rencana Aksi Industri Lokal telah diusulkan untuk melaksanakan survei bagi pembeli potensial pada pasar modern di Kota Palu. Segmen pasar modern yang dimaksud adalah hotel, restoran, kantor (utamanya pemerintahan), fasilitas publik, dan penjual furnitur. Sebuah tim, yang antara lain beranggotakan perwakilan kelompok produsen, telah dibentuk pada bulan Januari 2014 guna melaksanakan survei ini. 35 pembeli potensial kemudian dipilih sebagai narasumber survei. Dari hasil survei terungkap bahwa terdapat beberapa pembeli yang memiliki ide mengenai pengembangan produk serta memprioritaskan penggunaan produk buatan lokal. Meskipun demikian beberapa pembeli juga mengindikasikan beberapa kelemahan produk dari Palu, utamanya terkait kualitas *finishing* yang diakibatkan pengolahan bahan baku yang kurang baik. Selain itu sebagai tindak lanjut hasil survei ini akan dipresentasikan dalam sebuah seminar yang dijadwalkan akan berlangsung pada pertengahan bulan Maret 2014.



Survei Pasar Produk Rotan di Kota Palu

SUARA ~ DISPERINDAG Kabupaten Tegal



Abdul Honi, SH, MM.
Kepala DISPERINDAG Kab Tegal

Proyek SMIDeP ini bertujuan untuk mengembangkan platform stakeholder, dimana dukungan yang lebih baik dapat disiapkan dan diberikan bagi industri lokal. Sebagai Kepala Disperindag Kabupaten Tegal, saya berpendapat bahwa pembentukan POKJA dan pemanfaatannya secara aktif amatlah penting guna mencapai tantangan aksi, yaitu sertifikasi dari BKI bagi komponen kapal kita. Sedangkan tujuan akhirnya adalah memperkuat daya saing IKM-IKM komponen kapal kita.

Dalam hal ini, POKJA industri komponen kapal haruslah proaktif sebagai mediator serta fasilitator antara IKM dan berbagai institusi pendukung. Beragam permasalahan yang dihadapi harus dapat diakomodasi dengan solusi yang realistis. Industri komponen logam, pemerintah, dan juga institusi keuangan/pendukung teknis sebaiknya bekerjasama agar menghasilkan sinergi dalam tiap kegiatan dan dukungan mereka. Saya yakin bahwa kesuksesan hanya dapat dicapai melalui kerjasama yang sinergis. Tidak lupa, kita harus selalu memiliki harapan karena tanpa harapan kita tak bisa meraih kesuksesan.

Lagipula, menurut saya, IKM-IKM kita sebenarnya mendambakan proyek semacam ini. Dan untuk melaksanakan Proyek ini secara efektif, perubahan mindset IKM-IKM amatlah diperlukan. Saya yakin bahwa mindset yang baru serta lebih baik dapat membawa IKM pada manajemen dan praktek produksi yang lebih baik. Sepengamatan saya, pelaksanaan pengenalan 5S saat ini akan membantu IKM-IKM mengubah mindset mereka.

Terlepas dari semua hal tadi, saya sepenuhnya menyadari bahwa permasalahan selalu menghadang jalan kita mencapai tujuan. Sehingga keberadaan POKJA sebenarnya bertujuan guna membahas bagaimana menghilangkan atau meminimalkan

permasalahan tersebut. Selain itu, saya amat berharap bahwa Kementerian Perindustrian, Dinas Provinsi, dan juga stakeholder lain selalu berbagi arah yang sama dalam mengembangkan industri komponen kapal kita.

Pada akhirnya saya hendak menyampaikan kalau saya bermaksud mendedikasikan diri saya dengan harapan bahwa keberadaan JICA dapat memicu perubahan mindset dikalangan IKM yang kemudian akan mengakselerasi praktek manajemen modern dan upaya mereka dalam memperoleh sertifikasi dari BKI.